

# Selbst ist der Mann: Wenn Junge ihre Karriere planen

**W**as hat ein Jurastudent mit Olivenöl am Hut? Schon 2001 hatte Giovanni Di Bennardo die Idee, Olivenöl aus Sizilien zu importieren und unter dem Familiennamen Di Bennardo zu vermarkten. Mut braucht jeder Jungunternehmer. Deshalb stellen wir dem initiativen jungen Mann einige Fragen.

**Herr Di Bennardo: Sie gehören zu den Secondos, ihr Vater wanderte von Italien in die Schweiz aus, wo Sie geboren wurden und aufwuchsen. Schildern Sie uns doch kurz Ihre Eindrücke und Erlebnisse in unserem Land bis zum Zeitpunkt Ihres Jura-Studiums.**

Ich bin in der Schweiz aufgewachsen, für mich ist das meine Heimat und ich liebe dieses Land. Es hat vieles zu bieten und abgesehen vom kalten Wetter, dem fehlenden Meer und ein paar «Bünzlis» fühle ich mich hier sehr wohl. Ich bin froh, dass ich hier meine Schulbildung absolvieren durfte, und mir die Präzision und Zuverlässigkeit eines Schweizers mit auf den Weg gegeben wurde. Jedoch habe ich meine Wurzeln auch in Sizilien. Das merkt man an meinem Temperament und an meiner Liebe zu dieser wunderschönen Insel.

**Sie haben Ihr Studium unterbrochen, wollen es aber später beenden. Haben Sie konkrete Pläne für die Zukunft?**

Ich habe mein Jura-Studium nach bestandener Lic1 Prüfung unterbrochen,



Giovanni Di Bennardo

um mein Geschäft weiter aufzubauen. Nun bin ich seit März 2006 wieder an der Uni Zürich immatrikuliert und probiere mit dem Stoff mitzukommen. In meinem Büro brüte ich aber eher über Marketingstrategien, als über juristischen Sachproblemen...

Ziel ist es, L'Olio d'Oliva Di Bennardo weiter gesund wachsen zu lassen: Im Jahr 2007 plane ich eine Expansion ins Ausland, um «Di Bennardo» weltweit als Edelmarke für bestes Olivenöl Extra Vergine zu festigen. Nebenbei möchte ich mein Studium beenden. Mit 50 möchte ich genügend Geld haben, um mir ein schönes Boot plus Hund kaufen zu können, um mit beiden über den Atlantik zu segeln. Der Mensch braucht Ziele, mal sehen was mir gelingen wird...

**Es lief von Anfang an gut, denn Olivenöl ist im Trend. Wie hat sich Ihr Geschäft bis heute entwickelt?**

Ganz bescheiden habe ich vor 5 Jahren mit 300 Flaschen und selbst gedruckten Flyers angefangen. Das Lager war ein kleines Kellerabteil, das Büro war mein Schlafzimmer mit einem Computer drin. Am Mittwochnachmittag, als meine Studienkollegen an der Uni waren, zog ich mein bestes Hemd an und ging von Delikatessengeschäft zu Delikatessengeschäft um mein Öl vorzustellen. Ich freute mich über jede Flasche, die ich verkaufen konnte. Im Jahr 2002 gewannen wir den Publikumsfavorit von «Salz&Pfeffer». Die Mund-Propaganda kam ins Rollen, und als wir später dann internationale Preise für unser Olivenöl entgegennehmen durften,



**Giovanni Di Bernardo**  
in seinem Büro

war dies der Eintritt in den Fachhandel und in die gehobene Gastronomie. Heute beliefern wir weit über 100 Delikatessenzentren und mehr als 80 sehr gute Restaurants und Hotels in der ganzen Schweiz. Nicht zu vergessen ist der Online-Versand, dem sich laufend neue Kunden erfreuen und die Firmengeschenke, mit denen wir inzwischen namhafte Unternehmen beliefern. Seit 2005 vertreiben wir ebenfalls eine exklusive Aceto Balsamico-Linie aus Modena, die bei unseren Kunden grossen Anklang findet. Des Weiteren ist seit Anfang dieses Jahres ein Kochbuch von Di Bernardo auf dem Markt. Es heisst: «La cucina Di Bernardo – eine kulinarische Reise durch Sizilien» und ist im WERD Verlag erschienen. Trotz Vergrößerung des Kundenkreises freue ich mich noch heute über jeden Kunden, der bei uns auch nur eine Flasche Olivenöl kauft.

**Wer sind Ihre hauptsächlichsten Abnehmer? Betreiben Sie auch ein Ladengeschäft?**

Wir beliefern Delikatessengeschäfte, Restaurants, Hotels und Weinkellereien. Privatkunden beliefern wir über unseren Online-Shop ([www.dasolivenoel.ch](http://www.dasolivenoel.ch)). An Weihnachts- und Delikatessenmärkten sowie Fachmessen haben Kunden die Möglichkeit, direkt mit uns in Kontakt zu treten. Ein Ladengeschäft betreiben wir absichtlich nicht. Wir haben uns bewusst auf den Vertrieb und auf die Gastronomie spezialisiert. In unserem Büro an der Langstrasse 18 in Zürich führen wir aber wöchentlich unentgeltliche Degustationen durch, um Gourmets von unserem

Spitzenprodukt zu überzeugen und sie mit einem Glas sizilianischem Weisswein oder einem italienischen Kaffee in die Welt des Olivenöls zu entführen.

**Sie erhielten dieses Frühjahr beim International Olive Oil Award der Hochschule Wädenswil, die Auszeichnung «AWARD». Wofür wurden Sie prämiert und welchen Stellenwert genießt die Auszeichnung in Ihren Augen?**

Wir wurden für die ausserordentliche Qualität unseres Produkts prämiert. Im Jahr 2004 haben wir sogar die Goldmedaille für das Di Bernardo Olivenöl gekriegt. Gutes Olivenöl zu produzieren erfordert viel Arbeit, sehr gutes Olivenöl zu produzieren, erfordert noch mehr Arbeit und grosse Passion. Die Auszeichnungen, die wir entgegen nehmen durften, bestätigen mich und mein Team. Es zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Zusätzlich wird dem Konsumenten aufgezeigt, welche Marken für gutes Olivenöl steht, denn die Öle werden von einem Fachpanel degustiert und chemisch analysiert.

**Worauf führen Sie den Boom beim Olivenöl zurück, sei es im Gastgewerbe, sei es im Privathaushalt?**

Olivenöl hat eine lange Tradition, schon Cäsar verfeinerte seine Gerichte mit Olivenöl. In den letzten Jahren ist es durch neue Pressverfahren gelungen, noch höhere Qualität zu produzieren. Die einzelnen Olivenöle haben mehr Charakter und der Geruch, wie auch der Geschmack, können durch die richtige Verarbeitung und die mo-

deren Maschinen stärker hervorgehoben werden. Der Boom - so glaube ich - kommt daher, weil es sich um ein Lifestyle-Produkt handelt, das darüber hinaus noch gesund ist. Viele Ärzte und Ernährungsberater preisen das grüne Gold als Wunderheilmittel gegen alles Mögliche. Kleopatra und viele andere schöne Frauen, nutzen Olivenöl als Hautcrème und Massageöl. Spitzenköche verfeinern ihre Kunstwerke mit Olivenöl. Es schmeckt und riecht fantastisch. Schon allein der Duft erinnert an geschnittenes Gras, an Olivenhaine, an Sonne, Meer und an herrliche, mediterrane Gerichte.

**Die Zeitschrift FEINSCHMECKER hat kürzlich 120 der besten Olivenöle vorgestellt, was halten Sie davon?**

Solche Tests finde ich eigentlich eine gute Sache, wenn sie seriös durchgeführt werden. Das Problem an diesen Tests ist, dass sie vielfache willkürlich ausfallen. D.h. die Redaktion bestimmt welche Öle getestet werden und welche nicht. Deshalb bevorzuge ich internationale Wettbewerbe, die von geschulten Verkostern blind degustiert und bewertet werden. Da kann jeder Produzent mitmachen, der sein Produkt als speziell gut empfindet (und das tun fast alle) und der Beste gewinnt dann.

**Wo viel Licht ist, ist auch viel Schatten. Es wird viel gemogelt beim Olivenöl und die Europäische Kommission und der Internationale Olivenölrat (IOOC) werden aufgefordert, schärfere Gesetzesauflagen zu verabschieden. Wie ist Ihre Meinung dazu?**

Finde ich absolut richtig! Es kann und darf nicht sein, dass gewisse Produzenten und Händler schlechtes Öl produzieren oder ihr Öl gar panschen und es dann in einer schönen Flasche als Delikatesse verkaufen. Floskeln wie «kaltgepresst» oder «erste Pressung» stehen beim Verbraucher leider immer noch für Qualität. Darum ist die korrekte und transparente Etiketten-Bezeichnung enorm wichtig. Schärfere Gesetzesauflagen sind nur eine

**GROSS IM SORTIMENT**

**GROSS IN DER KOMPETENZ**

**klein im Preis**



**... und weitere 32 143 Artikel warten in 21 Märkten auf Sie**



[www.prodega.ch](http://www.prodega.ch)

Basel - Olten - Grenchen - Grenchen - Dettlikon - Dittikon - Grenchen - Hohenberg - Kriens - Locozenhof - Henggenhof - Prätteln - Sankt - Fribourg - Rapperswil - Rüschlikon - St. Gallen



[www.growa.ch](http://www.growa.ch)

Bellinzona - Basiglio - Lugano - Varese - Milano - Monza - Lecco - Sondrio - Inverigo - Sesto - Gallarate - Varese - Saronno - Gallarate - Sesto - Gallarate



**Die Familie Di Bennardo 1953, ziert jede Di Bennardo Olivenöl Flasche.**

Massnahme um vor Missbrauch im Olivenölhandel zu schützen. Kompetente Beratung und Aufklärung der Produzenten gehören genauso dazu wie Aufrichtigkeit gegenüber dem Kunden. Denn selbst dem besten Produzenten kann es passieren, dass sein Öl mal Mängel aufweist. Schliesslich handelt es sich immer noch um ein Naturprodukt. Wichtig ist, dass man auf ein solches Ereignis richtig reagiert: Den Verkauf stoppen und das mangelhafte Olivenöl sofort aus dem Sortiment nehmen, die Kunden informieren und das schlechte Öl mit gewohnter Qualität ersetzen. Denn nur wer stetig auf höchste Qualität bedacht ist, gewinnt das Vertrauen der Kunden und nur auf diesem Weg kann man eine Marke seriös und langfristig festigen. Produzenten oder Händler, die diese Einstellung nicht mitbringen, haben auf dem Premium Markt der Olivenöle nichts verloren!

**Worauf sollte der Käufer bei Olivenöl achten, auf welche Angaben auf der Etikette kann er seinen Verkauf abstützen, gibt es ein Gütesiegel?**

Ein seriöser Produzent ist stolz auf sein Öl und schreibt jegliche Produkteinformationen auf die Etikette. Dazu gehört Produktionsort, Produktionsjahr, Ablaufdatum (mit 18 Monaten nach Produktion datiert), die Olivensorte und der Säuregrad, welcher möglichst tief sein sollte. Wichtig ist auch eine Abfüllnummerierung, Lot genannt. Mit dieser Nummer kann man den ganzen Produktionsprozess der jeweiligen Abfüllung zurückverfolgen. Sollte es einmal eine schlechte Abfüllung geben, kann man anhand der Lot-Nummer die fehlerhaften Flaschen leicht ausfindig ma-

chen. Es gibt Gütesiegel wie DOP oder BIO, was aber noch lange nicht heisst, dass das Öl auch gut ist. Glück hat man, wenn man einen Produzenten persönlich kennt. Aber auch in Fachgeschäften hat man die Möglichkeit, sich kompetent beraten zu lassen. Meistens kann man die verschiedenen Öle gleich selbst degustieren, bevor man sie kauft. Zu beachten ist ferner, dass ein gutes Olivenöl immer in einer dunklen Flasche verkauft wird. Das dunkle Glas schützt vor UV-Strahlen und lässt das frische Produkt weniger schnell ranzig werden. Schlussendlich ist es aber auch immer eine Sache des persönlichen Geschmacks. Manche bevorzugen intensive, andere leichte Öle. Die Nuancen reichen von fruchtig –frisch, bis bitter und scharf. Das beste Olivenöl ist immer jenes, welches man selbst am liebsten hat.

**Was unterscheidet ein (sehr) gutes von einem mittelmässigen Olivenöl, wo passieren die Unterschiede und sind die Preise immer gerechtfertigt?**

Der Hauptunterschied liegt in der Produktion. Anders als bei mittelmässigen Olivenölen werden bei Spitzenölen die Oliven noch unreif und von Hand gepflückt, was zwar weniger Öl ergibt und wesentlich mehr Zeit beansprucht, sich dafür aber drastisch auf die Qualität auswirkt. Die Ernte von Hand garantiert eine unbeschädigte Frucht, was den Oxidationsprozess aufhält. Innerhalb weniger Stunden werden dann die Oliven gewaschen und kommen in eine moderne Edelstahl-Hydraulikpresse. Durch die kurze Zeit zwischen Ernte und Presse und die neue Verarbeitungstechnik, wird der Oxidationsprozess weiter verringert; was einen tiefen Säuregrad zur Folge hat. Der tiefe Säuregrad ist somit auch ein Qualitätsparameter. Damit ein Olivenöl «Extra Vergine» genannt werden darf, schreibt die EU einen Säurewert von nicht höher als 0.8% vor. Spitzenöle weisen jedoch kaum einen höheren Wert als 0.3% auf. Gute Olivenöle werden nach der Produktion nicht filtriert, sondern durchlaufen eine natürli-

che Dekantation, so dass der Vitamingehalt garantiert ist. Wird zudem mit einer edlen Olivensorte gearbeitet und werden die Olivenhaine richtig gepflegt und nicht überdüngt, entsteht ein vorzügliches Olivenöl Extra Vergine, das stark an das Di Bennardo-Öl erinnert. Der Preis ist also immer dann gerechtfertigt, wenn auch die Leistung stimmt.

**Im Gastgewerbe ist der Drang für junge Menschen, eine eigene Existenz zu gründen grösser als anderswo. Welche Ratschläge/Erfahrungen geben Sie solchen Menschen auf den Weg?**

«Folge deinem Herzen, gehe deine Strasse und wenn sie nicht weiter geht, überlege dir ob Du eine andere Richtung einschlagen oder die Strasse fertig bauen willst!»

**Was ist Ihre Motivation, was treibt Sie an, welche Ziele haben Sie sich im Leben gesetzt?**

Es ist die Leidenschaft für das, was ich tue. Unternehmer zu sein ist wunderbar, denn man kann, wie es das Wort sagt, «unternehmen». Ich liebe es, kreativ zu sein und Dinge zu schaffen, die Anderen Freude bereitet. Mein Ziel ist es, das Leben immer so zu nehmen, wie es kommt und die kurze Zeit auf dieser Erde mit gutem Olivenöl und anderen schönen Dingen zu geniessen...

**Gibt es eine Persönlichkeit, eine Institution, einen Betrieb, die Sie unbedingt als Kunde gewinnen möchten?**

Ich möchte möglichst viele Gourmets mit dem Di Bennardo-Öl erfreuen. Speziell freue ich mich aber, wenn Spitzenköche unser Produkt loben und mir erzählen, wie genial sie unseren Betrieb fänden und dass sie es sich nicht mehr vorstellen könnten, ohne unser Olivenöl zu kochen. Schlussendlich wünsche ich mir all jene Kunden, die ein hochkarätiges Olivenöl zu schätzen wissen und sich bewusst sind, wie wertvoll ein gutes Olivenöl in der Küche oder auf dem Tisch ist.